



# Endkundenmedien in neuem Stil

## Der Relaunch eines wirksamen Verkaufsinstruments

Interview mit  
**Hannes Mitterhauser**,  
Vertrieb Waghübinger  
Brokerservice GmbH

**AssCompact:** Herr Mitterhauser, Sie sind für den Vertrieb der Waghübinger Brokerservice GmbH zuständig. Können Sie uns Ihre Dienstleistungen etwas genauer erklären?

**Hannes Mitterhauser:** Unsere Fachredaktion im Haus recherchiert und verfasst die Texte für die Endkundenmedien. Unsere Grafikabteilung übernimmt die grafische Gestaltung der Kundenzeitung. Der Kunde hat die Möglichkeit, bestimmte Seiten mit seinen Ideen und Vorstellungen individuell gestalten zu lassen. Die Kundenzeitung wird unter Einbeziehung des Vermittlers mit seinem Logo und seinen Firmendaten erstellt. Der Endkunde erhält somit eine persönliche Kundenzeitung seines unabhängigen Beraters.

**AC** Welchen Nutzen hat der Vermittler von einem eigenen Kundenmedium?

**HM** Der Hauptnutzen ist natürlich, dass man seine Kunden an sich bindet und so auch auf lange Sicht die Umsätze sichert und sogar steigert. Der Kunde wird über die gesamte Palette der Leistungen seines unabhängigen Vermittlers informiert. Viele Menschen wissen nicht über das vielfältige Angebot eines unabhängigen Vermittlers Bescheid und vermuten, dass man bestimmte Leistungen nur auf einer Bank angeboten bekommt. Das eigene Endkundenmedium wirkt dieser falschen Sicht der Dinge entgegen. Auch als Visitenkarte für Neukunden bzw. überhaupt zur Neukundenakquise kann die Kundenzeitung genutzt werden. Die Beratung zum optimalen Einsatz der eigenen Kundenzeitung ist übrigens auch in unserem neuen Konzept, das wir im Rahmen des ÖVM-Forums am 10. und 11. April 2008 präsentieren werden, enthalten. Unabhängige Vermittler nutzen das Endkundenmedium als Präsentationsplattform für ihre Kunden beziehungsweise binden Kooperationspartner wie etwa Rechtsanwälte oder Steuerberater mit ein.

**AC** Sie präsentieren also Ihr neues Konzept beim ÖVM-Forum 2008. Können Sie uns bereits jetzt einige Details über die Änderungen verraten?

**HM** Sowohl Versicherungskurier als auch Vorsorge aktuell werden sich in einem neuen Stil präsentieren. Die Produktpalette hat sich erweitert, damit wir noch besser auf unsere Kunden eingehen und die Medien je nach Bedarf individuell gestalten können. Es wird die Möglichkeit bestehen, zwischen mehreren Artikeln zu wählen und diese für seine persönliche Kundenzeitung zu kombinieren. Unsere Medien sollen so noch mehr als Verkaufshilfe eingesetzt werden können als zuvor. Beim Versicherungskurier wurde auch das Layout geändert und präsentiert sich nun in zeitgemäßem Design. Die Artikel werden offener und vor allem lebendiger gestaltet, damit sie für die Endkunden attraktiver und leichter zu lesen sind. Besonders wichtig war für uns, unsere Medien etwas „aufzulockern“, was wir unter anderem auch mit regelmäßigen Promi-Interviews mit allseits bekannten Persönlichkeiten umsetzen werden.

Auf die allgemeine Verständlichkeit der Beiträge wird höchstes Augenmerk gelegt. Weitere Neuerungen sind die aktuellen Kurznachrichten sowie die Miteinbeziehung der Familienangehörigen (Familienseite) des Versicherten. Besonders mit den Kurznachrichten, die interessante und für den Leser wichtige Themen anschnitten, aber durchaus noch Fragen offen lassen, kann erreicht werden, dass sich die Leser vermehrt beim Versicherungsmakler mit verschiedenen Anfragen melden.

**AC** Ein weiterer Schwerpunkt Ihrer neuen Dienstleistungen wird die individuelle Beratung zum optimalen Einsatz der Kundenzeitung als Verkaufshilfe sein. Worauf wird hier besonders Wert gelegt?

**HM** Durch die Kooperation mit unserem eigenen erfolgreichen Maklerbüro verfügen wir einerseits über fundierte Branchenkenntnisse und können andererseits die Bedürfnisse der Vermittler im täglichen Ablauf, in der Kundenbetreuung und Kundenakquise sehr gut nachvollziehen. Oberste Maxime unseres Unternehmens ist das Vermittlerinteresse. Nach diesem Grundsatz wurde auch unser neues Konzept erstellt.

Abschließend möchte ich noch sagen, dass wir uns sehr freuen, beim ÖVM-Forum viele Kollegen zu treffen und sie über die individuelleren und vielfältig kombinierbaren Endkundenmedien zu informieren. Wir beraten auch gerne hinsichtlich des Nutzens und richtigen Einsatzes der Zeitungen als Verkaufsinstrument.

**AC** Vielen Dank für das informative Gespräch! ■